



Zertifikatsausbildung zum Top-Verkäufer

Das Power-Programm in drei Modulen mit anschließender Abschlussprüfung für Ihren Erfolg im Außendienst

Wer heute noch so verkauft wie früher, wird in Zukunft nichts mehr verkaufen! Wir machen Sie fit und begleiten Sie auf Ihrem Weg zum Top-Verkäufer. Jungverkäufer erhalten das Rüstzeug, um im Verkauf erfolgreich durchzustarten, erfahrene Verkäufer vertiefen ihr Wissen im beratungsintensiven Verkauf.

Sie erarbeiten alle relevanten Themenfelder von der Terminvereinbarung, Präsentation und Verkaufsgespräch über Preisverhandlungen bis zum Abschluss. Die einzelnen Module bauen aufeinander auf und werden in einem mehrwöchigen Abstand durchgeführt. Jedes Modul ist jedoch auch einzeln buchbar. Bei Belegung aller drei Module ist die Teilnahme an der Abschlussprüfung mit Zertifikat „Top-Verkäufer“ möglich. Mit dem Zertifikat „Top-Verkäufer“ dokumentieren Sie Ihr profundes Wissen und entwickeln Ihre berufliche Karriere weiter.

Ihr Nutzen

- Wir führen Sie mit einem starken und motivierenden Programm auf ein höheres Leistungsniveau.
- Sie erhalten einen Überblick über aktuelle Trends und moderne Tools und Methoden für das Verkaufsgespräch von heute
- Sie erhöhen Ihre Terminquote, um mehr potenzielle Neukunden zu erreichen
- Sie gewinnen mehr Sicherheit in Ihren Verkaufs- und Beratungsgesprächen
- Sie erarbeiten moderne Strategien der Gesprächsführung, die sofort in die Praxis umsetzbar sind
- Sie lernen wirkungsvolle, aktuelle Verkaufs- und Verhandlungstechniken kennen und umzusetzen
- Führen mit Begeisterung und Selbstbewusstsein Preisgespräche und lassen sich von „zu teuer“ nicht aus der Ruhe bringen.
- Überzeugen Ihre Kunden mit einer spannenden und lebendigen Präsentation
- Verhelfen dem Kunden mit der richtigen Abschlusstechnik zu einer Entscheidung und erhöhen Ihre Abschlussquote
- Sie werden mehr verkaufen und erreichen effektiver Ihre Verkaufsziele

Modul 1

Das Verkaufstraining für Ihren unternehmerischen Erfolg im Außendienst wie Sie in der heutigen Zeit die Ansprüche Ihrer Kunden erfüllen

Modul 2

Präsentations- und gezieltes Argumentationstraining für den Vertrieb

Modul 3

Schwierige Preisgespräche überzeugend zum Abschluss führen

Details zu den Modulen finden Sie auf den Seiten 2, 3 und 4.

Zertifikatsausbildung zum Top-Verkäufer auch einzeln buchbar

Sie können die Module auch einzeln buchen. Sie profitieren dann allerdings nicht von dem Preisvorteil und können auch nicht an der Prüfung teilnehmen. Sie sparen gegenüber den Einzelbuchungen € 1.200,00 + MwSt.

Teilnahme zur Prüfung im Rahmen der Zertifikatsausbildung

Die Seminarinhalte werden im Rahmen von Multiple-Choice-Fragen geprüft. Innerhalb von 2 Wochen erhalten Sie das Ergebnis. Die Teilnahme an der Zertifikatsprüfung ist optional.

Zielgruppe

Vom Jungverkäufer, Quereinsteiger, Vertriebsingenieure, Techniker im Verkauf, erfahrene Verkäufer, Vertriebs-, Marketing- und Verkaufsleiter, sowie alle Fach- und Führungskräfte, die mit dem Verkauf im Außendienst zu tun haben und sich auf den neuesten Stand bringen wollen.

Termine und Orte

18.02. - 20.02.2019 /
20.03. - 21.03.2019 / 20.05.2019
Niedernhausen (FFM) / Diedenbergen

03.06. - 05.06.2019 /
16.09. - 17.09.2019 / 24.10.2019
Niedernhausen (FFM)

Dauer

Modul 1: 9.30 Uhr - 17.00 Uhr
Modul 2: 9.30 Uhr - 17.00 Uhr
Modul 3: 9.30 Uhr - 17.00 Uhr

Gesamt: 6 Tage

Modul 3 / Abschlussprüfung:
17.00 Uhr bis 18.00 Uhr

Investition

€ 2.100,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen

Seminar-Nr. PFTV-12

BXB 



Das Verkaufstraining für Ihren unternehmerischen Erfolg im Außendienst

wie Sie in der heutigen Zeit die Ansprüche Ihrer Kunden erfüllen

Der Verkauf befindet sich im starken Umbruch! Die immer schneller voranschreitende Digitalisierung wälzt ganze Branchen um und kein Stein bleibt auf dem anderen. Das Internet revolutioniert die Märkte und verkaufen funktioniert heute anders. Was sind die Trends? Welche Konsequenzen hat das für Sie? Was macht einen Top-Verkäufer aus? Wie führt man ein professionelles Verkaufsgespräch?

Vor dem Verkaufsgespräch steht die Terminvereinbarung am Telefon. Doch gerade was die Kaltakquise angeht, scheitern hier viele, auch erfahrene Verkäufer. Die Ansprache potenzieller Kunden am Telefon erfordert eine individuelle, strategische und moderne Vorgehensweise. Sie haben Ihren Termin. Jetzt gilt es im Gespräch vor Ort beim Kunden zu überzeugen. Nicht Sie als Verkäufer oder Ihr Produkt stehen im Vordergrund, sondern der Kunde mit seinen Problemen und Nöten. Wie führen und steuern Sie in dieser Situation das Gespräch, damit Ihr Kunden Sie als seinen wertvollsten Problemlöser wahrnimmt.

Ihr Nutzen

Sie trainieren moderne Grundlagen für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch und

- werden Ihren Verkaufserfolg steigern
- sind bestens vorbereitet auf gut ausgebildete Einkäufer
- agieren souverän und wissen mit Ihrer Persönlichkeit und modernen Verkaufsstrategie zu überzeugen
- sind bestens gerüstet für zukünftige Herausforderungen
- Neukundenakquise fällt Ihnen leichter und Sie kommen schneller zum Termin.
- kennen die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und deren Bedeutung für den Verkauf
- wenden die richtige Abschlusstechnik an und erhöhen Ihren Umsatz

Themenschwerpunkte

- Herausforderungen im Vertrieb heute und in Zukunft
- Die Kunden haben sich verändert, aber wie?
- Das Internet revolutioniert die Märkte. / Was einen Top-Verkäufer heute ausmacht.
- Relevante Kennzahlen (Liquiditätskennzahlen, ROI, etc.) und ihre Bedeutung für die eigene Verkaufsarbeit
- Mut zur Neukundenakquise – Ihr ganz persönlicher Leitfaden
- Ziel: Terminvereinbarung – so agiert man heute
- Positiver Beziehungsaufbau am Telefon
- Souveräne Einwandbehandlung
- Mit neuen Gesprächseinstiegen leichter zum Termin
- Das Telefongespräch aktiv zum Termin führen
- Praktische Übungen mit der Telefontrainingsanlage
- Die 4 wichtigsten Schritte in einem professionellen Verkaufsgespräch
- Die Phasen eines Verkaufs- und Beratungsgesprächs
- Wie Sie die wichtigsten Kaufmotive und Probleme des Kunden geschickt ansprechen
- Den Kunden abholen und Vertrauen schaffen mit effektiven Fragetechniken
- Nutzenorientiert argumentieren – den Kunden von der eigenen Problemlösung überzeugen
- Kundentypologien
- Kundenbearbeitungsstrategien (Neu-/Bestandskunden, ABC-Kunden)
- Die 10 Verkäufer-Gebote – was zeichnet einen Top-Verkäufer aus?
- Körpersprache im Verkaufsgespräch – so wirken Sie auf andere
- Bedeutung der Körpersprache für das Verkaufsgespräch
- Abschlusstechniken und wann Sie welche richtig einsetzen
- Verkaufsgespräche trainieren und analysieren mit der Videokamera

Zielgruppe

Vom Jungverkäufer, Quereinsteiger, Vertriebsingenieure, Techniker im Verkauf, erfahrene Verkäufer, Vertriebs-, Marketing- und Verkaufsleiter, Teilnehmer aus der Zertifikatsausbildung sowie alle Fach- und Führungskräfte, die mit dem Verkauf im Außendienst zu tun haben und sich auf den neuesten Stand bringen wollen.

Termine und Orte

18.02. - 20.02.2019
Niederrhein (FFM)

03.06. - 05.06.2019
Niederrhein (FFM)

Auch firmenintern buchbar!

Dauer

3 Tage: 9.30 Uhr - 17.00 Uhr

Investition

€ 1.650,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen

Seminar-Nr. PTVF-11

(Dieses Seminar ist Bestandteil der Zertifikatsausbildung zum Top-Verkäufer - siehe Seite 7. Kann aber auch einzeln gebucht werden.)

BXB



Präsentations- und gezieltes Argumentations- training für den Vertrieb

Es geht bei Ihrer Präsentation um einen wichtigen Auftrag. Die erste Hürde haben Sie geschafft. Sie haben Ihre Präsentation bis ins kleinste Detail vorbereitet. Jetzt geht es um's Ganze. Sie müssen Ihre Zuhörer begeistern und durch Aussage und Gestik mitreißen und Ihre Produkte und Angebote besser verkaufen. Denn einen zweiten Versuch wird es nicht geben.

Diese interessante und herausfordernde Aufgabe meistern Sie nach dem Seminar überzeugend. Hier lernen Sie, wie Sie die Zuhörer für sich gewinnen und dem Kunden den Nutzen Ihres Angebotes erleben lassen, damit er sich für Ihr Angebot entscheidet.

Ihr Nutzen

Sie gewinnen mehr Sicherheit und Ausstrahlung bei Ihrer Präsentation und

- überzeugen die Zuhörer durch den Nutzen Ihres Angebotes.
- gewinnen Ihre Zuhörer durch eine spannende Präsentation.
- beherrschen auch schwierige Präsentationssituationen.
- erreichen kundenorientiert Ihre Präsentationsziele.

Themenschwerpunkte

- Planen und vorbereiten einer Präsentation - der halbe Weg
- Ziele formulieren und erreichen
- Die Wirkung Ihrer eigenen Person
- Rhetorik gezielt einsetzen
- Worauf Kunden reagieren, was sie langweilt und was sie anregt
- Spannend und überzeugend präsentieren und mit kundennutzenorientierten Argumenten überzeugen
- Mit Grundlagen der Fragetechnik Gespräche und Diskussionen steuern
- Argumentationsaufbau, Kernbotschaften und roter Faden
- Zuhörer gewinnen, damit das Zuhören Spaß macht
- In den Köpfen Ihrer Zuhörer „Bilder„ erzeugen und durch Visionen gewinnen
- Souverän schwierige Situationen meistern
- Die Zeit in den Griff bekommen
- Vom pfiffigen Einstieg bis zum Schluss mit „Aha-Effekt“
- Praktische Übungen mit der Videokamera, Auswertung, individuelles Feedback und Verbesserungen vornehmen

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter mit verkaufsorientierten Präsentationsaufgaben sowie Teilnehmer aus der Zertifikatsausbildung

Termine und Orte

20.03. - 21.03.2019
Diedenbergen (FFM)

16.09. - 17.09.2019
Niedernhausen (FFM)

Auch firmenintern buchbar!

Dauer

2 Tage: 9.30 Uhr - 17.00 Uhr

Investition

€ 1.100,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen

Seminar-Nr. PT-VT-8

(Dieses Seminar ist Bestandteil der Zertifikatsausbildung zum Top-Verkäufer - siehe Seite 7. Kann aber auch einzeln gebucht werden.)



Schwierige Preisgespräche überzeugend zum Abschluss führen

Der Preiskampf ist knallhart. Der Wettbewerb wird immer penetranter. Der Kunde will beste Qualität zu billigen Preisen. Was ist zu tun? Mit Niedrigpreisen operieren, um Ihren Wettbewerb zu unterbieten? Nein! Wer heute Niedrigpreispolitik betreibt - ist morgen der Verlierer.

Wer heute gute Preise durchsetzt - ist der Gewinner von morgen. Für den Kunden zählt auf Dauer nur eines - gute Qualität und Vertrauen. Statt den Wettbewerb preislich zu unterbieten - müssen wir ihn in der Leistung übertreffen. Beim Billiganbieter kauft man nur wegen des Preises - beim wertvollen Angebot wegen des Verkäufers.

Ihr Nutzen

In diesem Praxistag bekommen Sie Werkzeuge in die Hand

- wie Sie durch eine selbstbewusste Einstellung zu hohen Preisen überzeugen
- wie Sie leicht und souverän die Hürde - zu teuer - überwinden
- wie Sie Spass daran haben - hohe Preise zu verkaufen
- wie Sie lange Nachlässe und Skontierungen verhindern
- wie Sie auch in schwierigen Preisverhandlungen überzeugen

Themenschwerpunkte

- Angst vor dem Preis ausmerzen
- Zu welchem Zeitpunkt Sie am besten den Preis bei Verhandlungen nennen
- Wie bauen Sie den Preis in das Angebot vorteilhaft ein?
- Wie muss Ihre Reaktion sein, wenn der Kunde sagt - zu teuer?
- Höhere Preise durch gute wirtschaftliche Argumente durchsetzen - aber wie?
- Eine sichere, erfolgreiche Verhandlungsposition - vorher - aufbauen
- Wie bereiten Sie sich auf Preisverhandlungen vor?
- Taktisches Vorgehen bei Preiszugeständnissen - ohne Gesichtverlust
- Sonderfragen, auf die Sie sich in Preisgesprächen einstellen sollten
- Zahlungen beschleunigen und stabilisieren

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter, Key-Account-Manager und Führungskräfte aus dem Vertrieb, die hohe Preise souverän verkaufen wollen, ihre Kunden auch bei Preiserhöhungen überzeugen und professionell zum Abschluss kommen wollen sowie Teilnehmer aus der Zertifikatsausbildung

Termine und Orte

20.05.2019 - Niedernhausen (FFM)
24.10.2019 - Niedernhausen (FFM)

Auch firmenintern buchbar!

Dauer

9.30 Uhr - 17.00 Uhr

Investition

€ 550,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen

Seminar-Nr. PT-VT-7

(Dieses Seminar ist Bestandteil der Zertifikatsausbildung zum Top-Verkäufer - siehe Seite 7. Kann aber auch einzeln gebucht werden.)

Anmeldung

Fax: 0 61 05 / 60 75

eMail: info@bxb.de

www.bxb.de

BXB Management der Wirtschaft GmbH
Farmstraße 16 - 18
64546 Mörfelden- Walldorf

Zertifikatsausbildung zum Top-Verkäufer - Das Power-Programm in drei Modulen mit anschließender Abschlussprüfung für Ihren Erfolg im Außendienst - PT-VT-12

Veranstaltungsort und Termine

Terminblock 1

18.02. - 20.02.2019 - H+ Hotel, Niedernhausen (FFM)

20.03. - 21.03.2019 - H+ Hotel, Diedenbergen (FFM)

20.05.2019 - H+ Hotel, Niedernhausen (FFM)

Terminblock 2

03.06. - 05.06.2019 - H+ Hotel, Niedernhausen (FFM)

16.09. - 17.09.2019 - H+ Hotel, Niedernhausen (FFM)

24.10.2019 - H+ Hotel, Niedernhausen (FFM)

Hotelreservierung

BXB reserviert für Sie gerne ein Einzelzimmer mit Frühstück. Die Hotelkosten bezahlen Sie bitte direkt am Abreisetag im Hotel.

Zum Seminar melde ich folgende Personen verbindlich

an:

Übernachtung vom Vortage an

Name / Vorname / Position	Terminblock	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Terminblock	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Terminblock	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Terminblock	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine

Firma / Abteilung

Name / Vorname

Straße / Nr.

PLZ / Ort

Telefon / Durchwahl

Telefax

eMail

Ort / Datum

Unterschrift

Auszug aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH

Rücktrittsregelung

Falls Sie den bestätigten Seminarplatz nicht einnehmen können, ist die BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH unverzüglich zu benachrichtigen.

Dafür gelten für die Halbtagsveranstaltungen folgende Regelungen: Für Stornierungen oder Verschiebungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 95 € zzgl. der gesetzlichen MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Für die 1-tägigen oder mehrtägigen offenen Seminaren gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 6 Wochen vor Seminarbeginn 20 %, bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 40 %, bis 3 Wochen vor Seminarbeginn 60 %, bis 2 Wochen vor Seminarbeginn 80 %, innerhalb der letzten beiden Wochen vor Seminarbeginn 100 % der Gesamtinvestition. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich genannt werden. Für die Ausbildungsprogramme gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 3 Wochen vor Beginn 25 %, innerhalb der letzten 3 Wochen vor Beginn 100 % der Gesamtinvestition. Es gilt immer der erste Termin. Sollten Sie während des Seminars oder des Ausbildungsprogramms aus besonderen Gründen die Teilnahme abbrechen, besteht kein Recht auf Gutschrift oder Rückzahlung.

Gerichtsstand

Als Gerichtsstand wird Darmstadt vereinbart. Alle Änderungen oder Abweichungen müssen schriftlich erfolgen.

Anmeldung

BXB Management der Wirtschaft GmbH
Farmstraße 16 - 18
64546 Mörfelden- Walldorf

Fax: 0 61 05 / 60 75

eMail: info@bxb.de

www.bxb.de

Das Verkaufstraining für Ihren unternehmerischen Erfolg im Außendienst - wie Sie in der heutigen Zeit die Ansprüche Ihrer Kunden erfüllen - PT-VT-11

Veranstaltungsort und Termine

18.02.2019 - 20.02.2019 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

03.06.2019 - 05.06.2019 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

Hotelreservierung

BXB reserviert für Sie gerne ein Einzelzimmer mit Frühstück. Die Hotelkosten bezahlen Sie bitte direkt am Abreisetag im Hotel.

Zum Seminar melde ich folgende Personen verbindlich

an:

Übernachtung vom Vortage an

Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine

Firma / Abteilung	
Name / Vorname	
Straße / Nr.	PLZ / Ort
Telefon / Durchwahl	Telefax
eMail	
Ort / Datum	Unterschrift

Auszug aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH

Rücktrittsregelung

Falls Sie den bestätigten Seminarplatz nicht einnehmen können, ist die BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH unverzüglich zu benachrichtigen.

Dafür gelten für die Halbtagsveranstaltungen folgende Regelungen: Für Stornierungen oder Verschiebungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 95 € zzgl. der gesetzlichen MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Für die 1-tägigen oder mehrtägigen offenen Seminaren gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 6 Wochen vor Seminarbeginn 20 %, bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 40 %, bis 3 Wochen vor Seminarbeginn 60 %, bis 2 Wochen vor Seminarbeginn 80 %, innerhalb der letzten beiden Wochen vor Seminarbeginn 100 % der Gesamtinvestition. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich genannt werden. Für die Ausbildungsprogramme gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 3 Wochen vor Beginn 25 %, innerhalb der letzten 3 Wochen vor Beginn 100 % der Gesamtinvestition. Es gilt immer der erste Termin. Sollten Sie während des Seminars oder des Ausbildungsprogramms aus besonderen Gründen die Teilnahme abbrechen, besteht kein Recht auf Gutschrift oder Rückzahlung.

Gerichtsstand

Als Gerichtsstand wird Darmstadt vereinbart. Alle Änderungen oder Abweichungen müssen schriftlich erfolgen.

Anmeldung

Fax: 0 61 05 / 60 75

eMail: info@bxb.de

www.bxb.de

BXB Management der Wirtschaft GmbH
Farmstraße 16 - 18
64546 Mörfelden- Walldorf

Präsentations- und gezieltes Argumentationstraining für den Vertrieb - PT-VT-8

Veranstaltungsort und Termine

20.03.2019 - 21.03.2019 - H+ Hotel Frankfurt Airport-West, 65719 Hofheim-Diedenbergen (FFM)

16.06.2019 - 17.09.2019 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

Hotelreservierung

BXB reserviert für Sie gerne ein Einzelzimmer mit Frühstück. Die Hotelkosten bezahlen Sie bitte direkt am Abreisetag im Hotel.

Zum Seminar melde ich folgende Personen verbindlich

an:

Übernachtung vom Vortage an

Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine

Firma / Abteilung	
Name / Vorname	
Straße / Nr.	PLZ / Ort
Telefon / Durchwahl	Telefax
eMail	
Ort / Datum	Unterschrift

Auszug aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH

Rücktrittsregelung

Falls Sie den bestätigten Seminarplatz nicht einnehmen können, ist die BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH unverzüglich zu benachrichtigen.

Dafür gelten für die Halbtagsveranstaltungen folgende Regelungen: Für Stornierungen oder Verschiebungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 95 € zzgl. der gesetzlichen MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Für die 1-tägigen oder mehrtägigen offenen Seminaren gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 6 Wochen vor Seminarbeginn 20 %, bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 40 %, bis 3 Wochen vor Seminarbeginn 60 %, bis 2 Wochen vor Seminarbeginn 80 %, innerhalb der letzten beiden Wochen vor Seminarbeginn 100 % der Gesamtinvestition. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich genannt werden. Für die Ausbildungsprogramme gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 3 Wochen vor Beginn 25 %, innerhalb der letzten 3 Wochen vor Beginn 100 % der Gesamtinvestition. Es gilt immer der erste Termin. Sollten Sie während des Seminars oder des Ausbildungsprogramms aus besonderen Gründen die Teilnahme abbrechen, besteht kein Recht auf Gutschrift oder Rückzahlung.

Gerichtsstand

Als Gerichtsstand wird Darmstadt vereinbart. Alle Änderungen oder Abweichungen müssen schriftlich erfolgen.

Anmeldung

Fax: 0 61 05 / 60 75

eMail: info@bxb.de

www.bxb.de

BXB Management der Wirtschaft GmbH
Farmstraße 16 - 18
64546 Mörfelden- Walldorf

Schwierige Preisgespräche überzeugend zum Abschluss führen - PT-VT-7

Veranstaltungsort und Termine

20.05.2019 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

24.10.2019 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

Hotelreservierung

BXB reserviert für Sie gerne ein Einzelzimmer mit Frühstück. Die Hotelkosten bezahlen Sie bitte direkt am Abreisetag im Hotel.

Zum Seminar melde ich folgende Personen verbindlich

an:

Übernachtung vom Vortage an

Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine

Firma / Abteilung

Name / Vorname

Straße / Nr.

PLZ / Ort

Telefon / Durchwahl

Telefax

eMail

Ort / Datum

Unterschrift

Auszug aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH

Rücktrittsregelung

Falls Sie den bestätigten Seminarplatz nicht einnehmen können, ist die BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH unverzüglich zu benachrichtigen.

Dafür gelten für die Halbtagsveranstaltungen folgende Regelungen: Für Stornierungen oder Verschiebungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 95 € zzgl. der gesetzlichen MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Für die 1-tägigen oder mehrtägigen offenen Seminaren gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 6 Wochen vor Seminarbeginn 20 %, bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 40 %, bis 3 Wochen vor Seminarbeginn 60 %, bis 2 Wochen vor Seminarbeginn 80 %, innerhalb der letzten beiden Wochen vor Seminarbeginn 100 % der Gesamtinvestition. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich genannt werden. Für die Ausbildungsprogramme gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 3 Wochen vor Beginn 25 %, innerhalb der letzten 3 Wochen vor Beginn 100 % der Gesamtinvestition. Es gilt immer der erste Termin. Sollten Sie während des Seminars oder des Ausbildungsprogramms aus besonderen Gründen die Teilnahme abbrechen, besteht kein Recht auf Gutschrift oder Rückzahlung.

Gerichtsstand

Als Gerichtsstand wird Darmstadt vereinbart. Alle Änderungen oder Abweichungen müssen schriftlich erfolgen.